

【実践ワークショップ】

商品コンセプトを固めて 売り方を考えよう！

申込締切

5/15 水
12:00

現場の声を聞いて、 商品の売り方を考え直してみませんか？

商品の強み（コンセプト）をワークショップを通して明確にしたら、

販路を持つバイヤー※に商品に対する意見を聞くことで

その後の販売戦略に活かしていただくワークショップを開催します。

商品がなかなか売れない、希望の販路を獲得できない…とお悩みの方はぜひお申込みください。

※バイヤーへは商談ではなく、商品に対するアドバイスを頂きます。 商談目的と判断した場合、参加をお断りする場合がございます。

内容

【1回目】シートに沿って商品コンセプトを明確にしよう

場所：大阪産業創造館6F 会議室B

- ・現状の確認
 - ・自社商品のポジショニング、ターゲットの確認
 - ・コンセプトの明確化
- <宿題> シートの完成、提案書の作成

【2回目】提案書の確認・各社発表

場所：大阪産業創造館5F 研修室C

- ・提案書の確認、修正
- ・各社発表、講評（各社講評も入れ10分ずつ）

【3回目】バイヤー訪問

※各社、1回目のワークショップ後に訪問するバイヤー企業と日程を調整

- ・大阪産業創造館スタッフとともにバイヤー企業を訪問し、バイヤーから商品コンセプトや提案書についてアドバイスをいただきます。
- ※商談ではなく、あくまでアドバイスをいただく場です。
- ※商品コンセプトに適したバイヤー企業からアドバイスをもらえるよう、大阪産業創造館にてバイヤーを設定。
- 希望するバイヤーが訪問することはお約束できません（バイヤーはお選び頂けません）。

【4回目】個別面談

※バイヤー訪問後、各社日程を調整

- ・バイヤーの意見を踏まえた今後の展開について、講師と面談し最後のブラッシュアップを行います。

開催日時

【第1回】2019年5月27日（月）13:30-16:30

【第2回】2019年6月13日（木）13:30-16:30

※バイヤー訪問・面談の日程は各社によって異なります。

定員

6社 ※最少催行社数（4社）に満たない場合、開講できません

費用

15,000円／社（税込）

1社分の料金で2名まで参加できます

講師

片山 祐姫氏

OFFICE AIR 代表 中小企業診断士
ITストラテジスト、システム監査技術者、プロジェクトマネージャー
大阪産業創造館 経営相談室 あきない経営サポーター

こういった企業にオススメです

- ・食品メーカー
- ・外国人向けに商品を展開したい企業
- ・雑貨を取り扱う企業
- ・新たな販路を探したい企業
- ・商品の売りをはっきりさせたい企業

検索サイトで、「サンソウカン」と入力してください

サンソウカン

検索

あるいは、下記URLをご覧ください
<https://www.sansokan.jp/>

サンソウカンのホームページで

イベントNo.28020で

検索

お申込はウェブサイトから